


Organ des Verbands schweiz. Konsumvereine.

Redaktion: Dr. Hans Müller.

III. Jahrgang. | Basel, 19. September 1903. | Nr. 38.

**Abonnementspreis:**
Schweiz per Post Fr. 4.— per Jahr
" " " Fr. 2.50 per Halbjahr
(für Verbandsvereine)
bei Bezug von 3 Expl. Fr. 10.— per Jahr
" " " 10 " " 25.— " "
Ausland unter Kreuzband Fr. 6.50 per Jahr.

**Insertionspreis:**
Für die viergespaltene Petitzeile oder deren Raum 40 Cts. (Verbandsvereine 25 Cts.)
Bei mehrmaliger Aufnahme Rabatt.
Aufnahme in die Adressentafel empfehlenswerter Bezugsquellen per Jahr Fr. 75.
Die Administration behält sich vor, ungeeignete Aufträge zurückzuweisen.

**Motto:** Das Schweizervolk kann seine wirtschaftliche Selbständigkeit gegenüber dem Ausland nur behaupten und im Innern zu größerem Wohlstand und höherer socialer Gerechtigkeit nur fortschreiten, wenn es seine Konsumkraft organisiert. Die genossenschaftliche Zusammenfassung dieser Kraft ist daher für uns eine Lebensfrage: sie ist unsere nationale Aufgabe im XX. Jahrhundert.

**Erscheinungsweise:**
Wöchentlich einmal
im Umfang von 8—12 Seiten.

**Einsendungen**
für den redaktionellen Teil, Abonnements- und Insertionsaufträge, sowie Reklamationen wegen unregelmäßiger Zustellung des Blattes sind zu richten an das Sekretariat des Verbands schweizer. Konsumvereine, Basel, Thiersteinerallee 14.

**Abdruck**
aller Artikel bei vollständiger Quellenangabe gestattet.

# Genossenschaftlicher Arbeitsmarkt.

## Angebot.

Employé, parlant français, pendant huit années gérant et vendeur de Société coopérative de consommation, cherche emploi analogue ou travail de bureau. Références à disposition. Ecrire au bureau du Journal sous chiffre H 750 L.

## Nachfrage.

Gesucht: Tüchtiger Verkäufer eventuell Verkäuferin. Solche, die eine Beihilfe stellen können, wollen sich melden beim Vorstand des Allgem. Konsumvereins Rheinfelden.

---

Die schönste und angenehmst riechende Wäsche erhalten Sie durch den Gebrauch von

**Steinfels-Seifen.**

Diese immer mehr verlangte Seife ist renomiert durch höchsten Fettgehalt, durch ihr rasches Schäumen und doch grosse Ausgiebigkeit, sowie durch angenehmsten Wohlgeruch.

---



Die

**Celluluose- und Papierfabik**

**Balsthal**

Verkaufsbüreau: **Bareiß, Wieland & Co., Zürich**

empfiehlt ihre **Spezialitäten** in

**Balsthaler Pergamentpapier**

**Pack- und Einwickelpapier für Lebens- und Genußmittel aller Art**

**Balsthaler Geschäfts- und Aktenconverts**

**Closetpapiere,** in Rollen und Paqueten.

Man verlange Muster und Preislisten und sehe auf die Marke **„Tannenbaum“.**

---

# Für jeden schweizerischen Genossenschaftler

ist die Kenntnis der Geschichte des schweizerischen Genossenschaftswesens die unerläßliche Vorbedingung für eine fruchtbare Wirksamkeit innerhalb seiner Organisation und für die richtige Beurteilung der genossenschaftlichen Fragen und Angelegenheiten, die an ihn herantreten. Will der Genossenschaftler mehr sein als ein Dilettant, so muß er bei der **Geschichte, der großen Lehrmeisterin der Völker,** in die Schule gehen und sich darüber unterrichten, wie das Konsumvereinswesen in der Schweiz entstanden ist, sich entwickelt hat und wohin es tendiert. Ein brauchbares Hilfsmittel hierzu ist die preisgekrönte Festschrift des Verbands schweizer. Konsumvereine zur Genfer Landesausstellung, die, von Dr. Hans Müller verfaßt, unter dem Titel erschienen ist

## Die schweizerischen Konsumgenossenschaften ihre Entwicklung und ihre Resultate.

Dies Werk, das die interessante Geschichte der Konsumvereine in der Schweiz auf 450 Seiten erzählt, kann von allen Abonnenten dieses Blattes zu dem außerordentlich billigen Preise von Fr. 2. — brochiert, Fr. 3. — gebunden, bezogen werden. Bestellungen darauf nehmen alle Verbandsvereine entgegen, wie auch direkt der

**Verband schweizer. Konsumvereine.**

Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbands schweiz. Konsumvereine

Redaktion: Dr. Hans Müller.

III. Jahrgang. Basel, den 19. September 1903. Nr. 38.

## Das Genossenschaftswesen als ökonomisches Element der Gesellschaft.

Von Dr. John Watts.

Vorbemerkung der Redaktion. Wir bringen im Nachfolgenden eine verkürzte Uebersetzung eines Vortrages, den Dr. John Watts, einer der älteren und ungemein weitblickenden englischen Genossenschafter, im Jahre 1873 in der Statistischen Gesellschaft zu Manchester hielt.

Obwohl schon 30 Jahre alt, sind die Ausführungen dieses Vortrages noch heute von Interesse, weil in ihnen mit großer Klarheit die Ziele der Konsumgenossenschaften entwickelt und die Berechtigung ihrer Rolle als „ökonomisches Element" der Gesellschaft nachgewiesen wird.

Dr. John Watts ist Verfasser eines Buches über die Hungersnot, die in den mittelenglischen Baumwolldistrikten während der 60er Jahre grassierte und zahlreicher bedeutender Artikel in den Cooperative News. Er starb 1887.

* * *

Das Thema, für welches ich Ihre Aufmerksamkeit erbitte, ist weder unwichtig noch uninteressant, denn die Anhänger der Genossenschaften zählen über eine Viertelmillion, und jeder davon ist ein Familienvater, infolgedessen die Gesamtzahl der Genossenschaften den zwanzigsten Teil der Bevölkerung von Großbritannien ausmacht. Diese Leute sind gut organisiert, in der Regel fleißig, vorsichtig und intelligent. Sie befinden sich unter der Führung von Männern, die danach streben, große Veränderungen in der Gesellschaft zu bewirken, Veränderungen, welche die soziale Lage ihrer Clienten schrittweise zu fördern versprechen, und die, soweit sie bis jetzt gekommen sind, sich als Beweis für die Richtigkeit ihrer Ansichten auf die Erfahrung berufen können. Es ist daher durchaus angebracht, daß die Statistische Gesellschaft von solch einer Organisation Notiz nimmt, ihre Vorschläge prüft, sieht, welche Erfolge sie errungen hat und die Ausführbarkeit des ganzen Programms, sowie dessen wahrscheinliche Wirkung auf die Gesellschaft beurteilt. Sodann fühle ich mich veranlaßt, Ihre Aufmerksamkeit auf dieses Thema zu lenken, weil selbst unter sehr intelligenten Leuten die denkbar unklarsten Begriffe über die gegenwärtige Arbeit und die Zukunftspläne der Genossenschafter bestehen. Es scheint, die allgemeine Meinung zu sein, daß die Genossenschaft nur die Form ist, um die gewöhnlichen Kaufläden durch große Magazine zu verdrängen, welche Eigentum einer Anzahl Personen sind, die in ihren eigenen Läden kaufen wollen.

Aber das Genossenschaftswesen, wie es von den Führern verstanden wird, hat eine höhere Bedeutung. Es strebt nicht danach große Magazine an Stelle der einzelnen Läden zu setzen, sondern danach, Jedermann zum Anteilhaber an einem eigenen Laden zu machen, es strebt nicht danach, Aktiengesellschaften an Stelle einzelner Unternehmer zu setzen, sondern danach, die Arbeiter zu ihren eigenen Unternehmern zu machen; es strebt nicht danach, an Stelle der Häuschen einzelner Besitzer Gesellschaftshäuser zu errichten, sondern danach, jeden Arbeiter und zuletzt Jedermann zum eigenen Hausbesitzer zu machen; kurz und gut, es strebt danach, mit der Ausbeutung des Menschen durch andere aufzuräumen; es strebt nach der totalen Abschaffung des Kapitalisten als Zwischenhändler und Vermittler; und all dieses sucht es zu erreichen ohne pekuniäre Hilfe von Philanthropen zu erbitten oder anzunehmen, ohne Unterstützung von der Gesetzgebung zu verlangen, außer der Abschaffung von solchen einschränkenden Gesetzen, die gegen die Gesellschaften im Vergleich mit Personen unbillig sind.

Man lehrt uns, daß in alten Zeiten die Ehre eines jeden Handwerkers an seinem Werke oder seiner Arbeit direkt engagiert war, und daß die Zünfte, denen jeder Arbeiter angehören mußte, es als besondere Mission betrachteten, dafür zu sorgen, daß jedes Mitglied ein tüchtiger Arbeiter sei, und es ist leicht begreiflich, daß damals, als noch alle Produkte Handarbeit waren, und fast jeder Arbeiter mit dem Konsumenten seiner Erzeugnisse in direkte Berührung kam, größere Sicherheit für eine gute Arbeit bestand, als nach der Unterschiebung von unbeugsamen Maschinen für menschliche Muskeln und Nerven, dem Vermischen der Produkte von hundert Arbeitskräften, der Vermittlung der Kapitalisten als Arbeitgeber und der Einschiebung einer Unzahl von Händlern zwischen dem Produzenten und dem Konsumenten.

Gewiß ist das Vorhaben der Genossenschafter ein großartiger Plan, der, wenn er ausführbar sein sollte, nicht nur eine vorzügliche Organisation erfordert, sondern auch einen hohen Grad von Intelligenz und moralischem Gefühl, großen Fleiß und Sparsamkeit, verbunden mit eiserner Ausdauer.

Lassen Sie uns jetzt einen Blick auf die Mittel und Wege werfen, wodurch die Genossenschafter ihren Zweck zu erreichen hoffen.

Zuerst wollen sie sparen, um Verkaufsstellen von Lebensmitteln und Waren aller Art überall anzulegen, und für die Verteilung der Waren Beamte anzustellen, anstatt dafür dem Ladeninhaber den Profit zu überlassen.

Man war früher der Ansicht, daß die äußerste Oekonomie in der Verteilung von Waren durch einen schrankenlosen Wettbewerb zwischen den Krämern erlangt werde, aber die Erfahrung hat gelehrt, daß gerade die Vermehrung der Krämer dazu dient, Arbeit und Kapital in nutzlosen Unternehmungen zu verschwenden. Wir wissen ferner, daß die Billigkeit durch hohe Mieten und Abgaben begrenzt wird, und dann wieder durch die Gehälter der Angestellten, die bezahlt werden müssen, um die verschiedenen Waren für die Kunden zur Schau zu stellen und sie zu bedienen.

Ich schaute einst zwischen 3 und 4 Uhr nachmittags in einer unserer Hauptstraßen in 100 Läden hinein, und soweit ich sehen konnte, waren in mehr als 90 keine Kunden. Wieviel Läden hält man wohl für notwendig für den Bedarf von Stiefeln und Schuhen in einer Straße, die man in 20 Minuten durchwandern kann? Ich kenne eine Straße in Manchester in welcher tatsächlich 27 solcher Geschäfte in einer bedeutend kürzeren Entfernung vorhanden sind (eins für je 50 oder 60 Meter) und nicht mehr als 4 oder 5 davon sind auch Fabriken d. h. daß dort Leder geschnitten wird, um es den Arbeitern zur Verarbeitung zu übergeben.

In derselben Straße beträgt die Zahl der Läden, die sich mit dem Verkauf von Tuch-, Strumpf- und Putzwaren befassen, mehr als 60, d. h. einer kommt auf je 20 Meter Straßenlänge. Dies ist ohne Zweifel sehr bequem für das Publikum, aber es kann kaum ökonomisch genannt werden, weder wegen der Menge der Waren, die der Sonne und dem Staub ausgesetzt werden müssen, noch wegen der Anzahl der Personen, die für den Verkauf angestellt sind. Wir wissen auch, daß fortwährend Geschäfte errichtet werden, ohne vorher zu berechnen, ob das Publikum sie benötigt oder nicht, solange nur für die Inhaber die Hoffnung besteht, einen Gewinn zu erzielen. Und dieses Streben im Verein mit der aufs höchste gespannten Konkurrenz führt natürlich wieder zu Qualitätsverschleierungen und Verfälschungen aller Art, um sich durch scheinbare Billigkeit den Absatz zu sichern.

Dagegen ist die Oekonomie der Konsumgenossenschaften praktisch erwiesen, denn es bestehen bereits hunderte, die mit den Privatläden konkurrieren und nach Abzug von 5 % Zinsen für das darin investierte Kapital den Mitgliedern mehr als 7½ % auf den Betrag ihrer Einkäufe zurückerstatten. Ein weiterer Vorzug besteht darin, daß jedes Interesse an der Täuschung der Käufer entfernt ist, da die Geschäftsführer nichts zu gewinnen haben, wenn sie geringeres Gewicht oder kürzeres Maß geben oder die Qualität verschleiern würden.

Nehmen wir einmal an, daß das System der Konsumläden allgemein wird, und betrachten wir die Folgen seiner Wirksamkeit. Der Lohn der arbeitenden Klassen des vereinigten Königreichs wird auf wenigstens 350 Millionen Pfund Sterling geschätzt, und beinahe diese ganze enorme Summe geht direkt oder indirekt durch die Hände der Ladenbesitzer. Angenommen, daß davon 7½ % erspart werden könnten, indem man die Detailgeschäfte durch Genossenschaftsläden ersetzt, so würde die jährliche Ersparnis 26¼ Millionen Pfund Sterling betragen, oder genug um 262,500 Personen dauernde Beschäftigung zu geben, bei einem jährlichen Verdienst von 100 Pfund Sterling. Dies ist ungefähr die Zahl derer, die in der Kohlen- und Eisenindustrie beschäftigt sind. Solch eine Ersparnis für 15 Jahre fortgesetzt und jedes Jahr zu 5 % angelegt, würde am Ende dieser Zeit genügen, um dauernd alle Arbeiter der Nation zu beschäftigen. Wenn man aber diese Ersparnis jedes Jahr produktiv anlegen würde, so wäre dieses Resultat viel früher zu erwarten. Diese Aussicht ist es, welche die Führer der genossenschaftlichen Bewegung belebt, und die Versuche, die sie zur Verwirklichung ihrer Idee unternommen haben, sind, um nicht zu viel zu sagen, durchaus nicht bedeutungslos. Die Anzahl der Genossenschaftsläden, die in den Büchern des Registrators Ende 1870 verzeichnet blieben, war 969 und die für verkaufte Waren gelöste Summe betrug 8,202,466 Pfund Sterling. Der Nutzen, oder richtiger die Ersparnis, bei diesem Umsatz war 647,768 Pfund Sterling, welches ein wenig mehr als 29 % vom engagierten Kapital ausmacht (2,331,389) oder beinahe 8 % auf die Einkäufe, außer 5 % Zinsen für das Kapital.[1])

[1]) Diese Ziffern sind natürlich längst durch die Entwicklung überholt. 1902 gab es 1476 eingetragene Konsumvereine, die 55,319,262 Pfund Sterling umsetzten und 8,682,734 Pfund Sterling Ueberschuß zu verzeichnen hatten.

Viele dieser Genossenschaften sind mit Baugesellschaften verbunden. In einigen Fällen leihen sie einfach Geld aus, nach Art der gewöhnlichen Baugesellschaften, indem sie ihre Hypothekenschuldner ihre eigenen Arrangements mit den Baumeistern treffen lassen. Im andern Falle werden die Häuser für die Mitglieder gebaut nach Plänen, die von den Genossenschaften genehmigt sind und zum Kostenpreis berechnet mit 5 % Zins für das Darlehen. Auf die eine oder andere Weise sind Tausende von Arbeitern Eigentümer von Häuschen geworden oder auf dem Wege, es zu werden. So finden wir das Geld, um das Haus zu kaufen, in die Hände des Mieters gelegt ohne irgend welche Anstrengung oder Opfer seinerseits; er braucht nur seinen Lohn im Genossenschaftsladen auszugeben, und die Sache ist abgemacht. Die Rückvergütungen, die vom Konsumverein ausgezahlt werden, fließen der Baugesellschaft zu, und das Mitglied hat nichts weiter zu tun, als das Haus auf sein Gebot entstehen zu lassen.

Viele Konsumgenossenschaften verwenden einen Teil ihres Ueberschusses zur Errichtung von Bibliotheken und Lesezimmern, die für die Mitglieder frei sind und in einigen Fällen auch fürs Publikum; einige betreten sogar das Erziehungsgebiet und errichten Klassen für Elementar- und wissenschaftlichen Unterricht.

Die gewöhnliche Art der Verteilung des Ueberschusses der Konsumvereine ist, wie schon vorher gesagt, 5 % Zinsen für das Kapital und ca. 7½ % für Einkäufe; es scheint hiernach, daß das Kapital durchschnittlich jährlich ein wenig mehr als 4 mal umgesetzt wird. In diesem Jahre betragen wahrscheinlich die Einnahmen der Konsumvereine zwölf Millionen Pfund Sterling, und die Rückvergütungen eine Million, und ist noch zu erwähnen, daß das ganze Betriebskapital aus früheren Dividenden besteht, die von den Käufern stehen gelassen wurden. Man bedenke, daß diese „Dividenden" zu all den andern gewöhnlichen Ersparnissen der Mitglieder hinzutreten, und daß Tausende von diesen Leuten nie einen Penny gespart haben würden, wenn sie nicht durch das System der Genossenschaft dazu genötigt worden wären, und ich glaube, man wird zugeben müssen, daß ein großes und gutes Werk hier im Werden begriffen ist.

Das weitere Ziel in der genossenschaftlichen Bewegung besteht darin, zentrale Engros-Warenlager zu errichten, mit Filialen in verschiedenen Lokalitäten, um die Detailläden mit Waren aller Art zu versehen und jeden Konsumenten mit dem Produzenten des Artikels in direkte Verbindung zu setzen.

Ein Anfang zu einem solchen Institut befindet sich bereits in Manchester und es hat bereits eine Filiale in Newcastle. Es wurde durch einen Verband von Konsumvereinen gegründet, die eine gewisse Summe pro Mitglied gezeichnet hatten, um das Betriebskapital zu beschaffen. Hier wie in den Einzelgenossenschaften ist die Regel, 5 % für das Kapital zu zahlen und den Rest des Ueberschusses den Einkäufen gemäß zu verteilen. Der gegenwärtige Umsatz beträgt ungefähr eine Million Pfund Sterling jährlich und ist noch im Steigen begriffen. Die Verwaltungskosten dieser Großeinkaufsgenossenschaft betragen weniger als ¾ % des Umsatzes und die gewöhnliche Rückvergütung ist 3 Pence pro Pfund. Hier wird also eine Ersparnis von ca. 12,500 Pfund Sterling gemacht.[1])

Die Absicht der Leiter des Verbands ist natürlich, alle Einzelvereine mit der Zentralstelle zu verbinden und sie zu veranlassen, alle Ankäufe durch dieses Institut zu machen. Gegenwärtig betragen die Einkäufe, die auf diese Weise gemacht werden, erst ca. 10 % des ganzen Umsatzes

[1]) Auch an die Stelle dieser Ziffern sind längst viel größere getreten. 1902 hatte die englische Großeinkaufsgesellschaft einen Umsatz von 17,642,000 Pfund Sterling und einen Ueberschuß von 334,467 Pfund Sterling zu verzeichnen, nachdem vorher 46,352 Pfund Sterling als Zins an das beschäftigte Anteilscheinkapital (ca. 1 Mill. Pfund Sterling) gezahlt worden war.

der Einzelgenossenschaften. Dieser Umstand ist teils dadurch zu erklären, daß erstens der Genossenschaftsverband noch eine junge Einrichtung ist und er viele wichtige Artikel, die in den Genossenschaftsläden gebraucht werden, noch nicht liefert; teils dadurch, daß nur 4/9 der existierenden Genossenschaften bis jetzt im Verband sind und teils, weil die Einkäufer vieler Genossenschaften zur Zeit noch vorziehen, anderswo zu kaufen, aus Gründen, die sie selbst wohl am besten kennen. Der Verband bestand im Jahre 1864 aus 54 Gesellschaften, im Jahre 1868 aus 227, 1870 waren es 320 und jetzt sind 466 oder die Hälfte der bestehenden Genossenschaften darin vereinigt. Es gibt auch eine Großeinkaufsgesellschaft in Glasgow, die zirka eine Viertel-Million Pfund Sterling pro Jahr umsetzt, was einen viel größern Anteil der Einkäufe der Einzelgenossenschaften bedeutet, wie in England. Jedoch ist die Entwicklung des Einkaufsverbandes in England eine derartige, daß sie eine energische Leitung erkennen läßt und Hoffnung auf einen andauernden Fortschritt erweckt.

(Schluß folgt.)

---

## Zur Hygiene in den Konsumvereinsläden.

Ueber ein auch für die Konsumvereine sehr wichtiges Thema, die Hygiene in den Eßwarenläden, veröffentlichte vor einiger Zeit ein Arzt in der Zeitschrift „Gesundheit" eine Abhandlung, die jüngst in Broschürenform im Verlage von F. Leineweber in Leipzig erschienen ist. Diese Schrift verdient ganz besonders die Aufmerksamkeit der Verwaltungen der Konsumvereine, deren Bestreben es ja ist und naturgemäß sein muß, den Vertrieb von Eßwaren in Bezug auf Reinlichkeit und hygienisch richtige Behandlung so mustergültig wie nur möglich zu gestalten und dadurch den Beweis zu leisten, daß den Anforderungen der Konsumenten in den Genossenschaftsläden mindestens ebenso entsprochen wird, wie dies in den besten Privatgeschäften der Nahrungsmittelbranche der Fall ist. Wir glauben daher unseren Lesern einen Dienst zu leisten, wenn wir nachfolgend an dieser Stelle das Wichtigste aus der erwähnten Broschüre mitteilen.

Der Verfasser rügt eingangs die unbegreifliche Toleranz des Publikums gegenüber den vielen Uebelständen, die sich auf diesem Gebiete im privaten Handel eingenistet haben. Freilich tragen daran nicht nur die Händler die Schuld, auch das Publikum läßt sich oft üble Gewohnheiten zu Schulden kommen. So wird z. B. hier und da von den Hausfrauen von der Butter eine Kostprobe mit einem schmutzigen Daumennagel oder Geldstück entnommen, ganz abgesehen davon, daß sie sich berechtigt halten, Früchte und Eßwaren zu betasten und auch wohl zu beriechen. Nicht selten prüfen auch ihre vierfüßigen Begleiter die Ware mit Nase und Zunge, wenn sie nicht genügend hoch aufgestellt ist. Um solchen und ähnlichen Uebelständen zu steuern, stellt der Verfasser folgende Forderungen:

Die Räume, worin Eßwaren feilgeboten werden, müssen genügend groß und gut belichtet sein, Eßwaren und Fleisch müssen in genügender Höhe vom Fußboden aufbewahrt werden. Die Läden müssen ferner genügend hell sein, weil schlecht belichtete Räume die Schmutzbildung aller Art, sowie das Verderben der Waren begünstigen. Auch für reichliche Lüftung der Lokale muß aus denselben Gründen gesorgt werden.

Im weiteren ist eine ausreichende Trennung der Läden von angrenzenden Wohn- und Schlafräumen streng durchzuführen, da durch Nahrungsmittel, insbesondere durch die Milch, Krankheitskeime aller Art leicht verbreitet werden können. Auch sind die Eßwaren selbst im Laden von den übrigen Waren gesondert aufzubewahren. Es geht nicht an, daß Stiefelwichse neben Mehl und Zucker, Farbwaren neben Korinten und Gewürzen lagern, so daß oft eine Verunreinigung unvermeidlich ist. Eßwaren sollten womöglich in geschlossenen Gefäßen aufbewahrt werden, immer aber müssen die Behälter sauber und gegen Verunreinigung hinreichend gesichert sein. Gegen Fliegenschmutz ist die Ware durch Fliegenspinde oder durch Gazéüberzüge zu schützen. Vorsicht ist namentlich auch beim Aufbewahren im Eisschrank geboten. Wenn das Eis nicht rechtzeitig erneuert wird, so wird solch ein Eisschrank leicht zur Brutstätte für Fäulniserreger aller Art, in dem die Eßwaren viel schneller verderben, als wenn sie frei im Laden aufbewahrt würden.

Von dem Ladenpersonal ist hauptsächlich zu fordern:

1. Gesundheit, namentlich Freisein von allen entstellenden und absondernden Hautausschlägen.
2. Saubere Kleidung und saubere Wäsche.
3. Gutgepflegte saubere Hände und saubere Nägel.

Die letzte Forderung läßt sich nur durchführen, wenn im Ladenraume selbst dem Personal Waschgerät und Handtücher in ausreichendem Maße zur Verfügung gestellt werden. Ladentisch und Wagen sind stets sauber zu halten und es dürfen die Eßwaren nie unverpackt und uneingewickelt in die Wagschalen gelegt werden. Tadelnswert ist ferner die sehr verbreitete Gewohnheit des Verkaufspersonals, die Fingerspitzen zu belecken, um Einwickelpapier und Düten bequemer abreißen zu können, das sollte sowohl aus ästhetischen, wie hygienischen Gründen vermieden werden.

Das Einwickelpapier selbst soll sauber und ohne Flecken sein. Makulatur ist absolut ungeeignet und Zeitungspapier direkt gesundheitsschädlich, weil die Druckerschwärze einen Oelfirnis enthält, der durch Kochen von Oel mit dem stark giftigen Bleioxid gewonnen wird. Reines Einwickelpapier wird jetzt fabrikmäßig so wohlfeil hergestellt, daß der Wunsch des Verfassers berechtigt erscheint, es möchte die Verwendung bedruckten und beschriebenen Papiers untersagt werden. Die Düten sollen niemals aufgeblasen werden.

Der Verein für Gesundheitspflege in Danzig hat sich bemüht, eine Besserung der Verhältnisse auf diesem Gebiete durch die Selbsterziehung von Käufer und Verkäufer herbeizuführen. Zu diesem Zwecke hat er ein Plakat drucken lassen, das jeder Verkaufsstelle auf Wunsch zugesandt wird und in großer sichtbarer Schrift folgende vom Verfasser aufgestellte Regeln für die Behandlung der Waren enthält:

**Hygienische Regeln für den Handverkauf in Eßwarenläden.**

1. In jedem Verkaufsraum, worin Eßwaren feilgeboten werden, befinde sich Waschgerät, Seife und Handtuch! Erneuert häufig das Waschwasser, sorget für stets saubere Handtücher!
2. Haltet auf saubere Hände! Reiniget die Nägel gründlich vom Nagelschmutz!
3. Sorgt für einen stets sauberen Ladentisch, für saubere Wagschalen, saubere Messer, Gabel, Schippen, Löffel, Zuckerzangen 2c.!
4. Vermeidet tunlichst das Berühren der Eßwaren mit den Fingern. Faßt die Waren mit dem Einwickelpapier an, oder mit Zangen, Löffeln, Schippen oder dergleichen!
5. Vermeidet streng das Belecken der Fingerspitzen beim Abreißen des Einwickelpapiers. Schichtet dasselbe schräg übereinander!
6. Nehmt zum Einwickeln stets reines fleckenloses Papier, niemals Zeitungspapier oder Makulatur.
7. Vermeidet beim Verkauf jedes Husten, Räuspern, Schnupfen oder Ausspeien. Wendet Euch beim Husten und Nießen von den Eßwaren ab. Blast nicht die Düten mit dem Munde auf!
8. Duldet keine brustleidenden Personen unter dem Verkaufspersonal.

Allerdings gibt der Verfasser zu, daß die Produktion der Eßwaren vielfach in gleicher Weise — man darf wohl sagen, noch viel mehr — zu wünschen übrig läßt, doch können die Genossenschaften ja auch auf diesem Gebiete leichter Remedur schaffen, als Privatleute. Deswegen sei

die kleine Schrift und das darin behandelte Thema den Genossenschaften zur Beachtung dringend empfohlen. Es liegt im eigensten Interesse der Konsumvereine, auch auf diesem Gebiete möglichst vollkommenes zu leisten.

## Zur Frage der Einführung einer Kollektivmitgliedschaft bei Konsumvereinen.

Von Max May, Heidelberg.

Die Artikel über diese Frage von G. Horrisberger, Bern in Nr. 36 und 37 des „Schweiz. Konsum-Vereins" waren mir, dem alten Genossenschafter, der sich bemüht, jung zu bleiben und stets das neue Bessere mitzumachen und zu unterstützen, höchst interessant. Mußte ich auch gleich mit der Redaktion übereinstimmend dem Verfasser entgegenhalten, daß auch weder das deutsche Gesetz noch die gebräuchlichen Statuten die Mitgliedschaft einer Vereinigung bei einem Konsumverein hindern, da nirgends gefordert wird, daß nur physische Personen Konsumvereinsmitglieder sein können, sondern auch juristische Personen aller Art die Mitgliedschaft erwerben können, wenn sie rechtsfähig durch ihre Formen sind, so war ich doch gespannt, wo eigentlich die „Neuerung", die als eine zeitgemäße bezeichnet wurde, liegen sollte.

Ein Verein, welcher in einem Gesellschaftshaus Wirtschaft für seine Mitglieder — oder selbst auch öffentliche — betreibt, ist schon manchmal Mitglied eines Konsumvereins geworden. Er bezieht wie jedes Einzelmitglied Konsumartikel von der Genossenschaft, hat wie jedes Mitglied Anteil und Haftpflicht zu leisten und übt sein Stimmrecht durch seinen geordneten Vorstand mit einer Stimme aus.

Horrisberger hat uns aber nun etwas ganz anderes und wirklich neues vorgeschlagen und dabei wohl vorzugsweise an Berufsvereine und ähnliche Organisationen gedacht.

Seinen Detailplänen, die ja ganz gut durchdacht sind, näher zu treten, glaube ich aber, liegt nicht im Interesse der Konsumvereine, wenn auch gar mancher Vorteil für einzelne Personen aus der gedachten Kollektivmitgliedschaft entspringen kann und ganz wesentliche Umsätze mit solchen Personen seitens der Konsumvereine gemacht werden könnten.

Würde man derartige Kollektivmitgliedschaften einführen, dann wären Hunderte und Tausende von direkten Mitgliedern niemals für die Vereine zu gewinnen und es wäre selbst zu befürchten, daß manches direkte Mitglied ausscheidet und sichs genügen läßt, als Angehöriger irgend einer Gemeinschaft, welche Kollektivmitglied des Konsumvereins ist, seinen Verkehr mit dem Verein zu pflegen. Die Stärke, auch die Kreditmündigkeit auf Grund von Anteilen und Haftpflichtsummen, liegt beim Konsumverein in der großen Zahl seiner Mitglieder und keineswegs etwa in der Größe des Umsatzes; die Kollektivmitgliedschaften würden aber die Mitgliederzahlen sicher ganz erheblich herabsetzen und vielleicht schließlich so klein werden lassen, daß die ernstesten Bedenken in Erscheinung treten würden.

Das Kollektivmitglied hat nur einen Anteil, nur einmal zu haften und es würde schon der Umsatz, den der Verein mit ihm macht, in gar keinem Verhältnis zu diesen Pflichten für die Kreditbeschaffung stehen.

Es ist von Horrisberger allerdings darauf hingewiesen worden, daß ja auch jetzt Einzelmitglieder mit Fr. 2000 neben solchen mit Fr. 100 Umsatz vorhanden sind und er erwähnt das nur bezüglich des Stimmrechts, das bei den Kollektivmitgliedern trotz großer Umsätze nicht größer sein soll als bei den Einzelmitgliedern.

Er ist aber auch der Meinung, daß mancher mehrfach Kollektivmitglied sein würde und mancher noch nebenher auch Einzelmitglied. Das kann sein, aber es braucht nicht zu sein und wird vielfach nicht sein, wenn auch nach wie vor die Dividende, die Erübrigung, für die Einzelmitgliedschaft als Reizmittel und Anziehungsmittel erhalten bleibt. Es gibt ohnehin noch viele Konsumvereinler, welche eine ungenügende Treue zu ihrem Verein aufweisen und trotz der winkenden Erübrigung — Dividende — und trotz offensichtlichem besseren Einkauf beim Verein nur ab und zu etwas, was ihnen gerade paßt, im Vereinsladen kaufen, gibt, wie die Umsätze pro Mitglied aufweisen, noch überaus viele Konsumvereinler, die nicht alles beim Verein kaufen, was er gut und billig darbietet, weil sie Eigenbrödler, Gewohnheitsmenschen sind und die bisherigen Marken beziehen möchten, obgleich der Verein bessere hat.

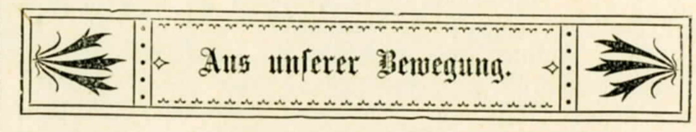
Auch gibt es manche Konsumvereinler, die gleich den Konsumverein meiden, wenn ihnen da etwas hinsichtlich Bedienung oder Waren nicht paßte, anstatt daß sie die Mängel anzeigen und dem Vorstand Gelegenheit geben, die bessernde Hand anzulegen.

Das Kollektivmitglied, das direkt keine Stimme hat, keinen Einfluß ausübt, wäre erst recht ein gleichgültiges, aber es ginge nicht nur am Konsumverein vorbei, sondern schimpfte noch auf denselben und verführte dadurch auch direkte Mitglieder.

Es ließen sich für manche Kategorien von Personen, welche Horrisberger im Auge hat, Ersatzmittel für die direkte Mitgliedschaft beim Konsumverein denken, und wir haben ja oben schon die Vereinswirtschaft erwähnt. Wir hätten auch Arbeiterkantinen erwähnen können, die in solcher Weise die Vorteile des Konsumvereins genießen.

Was die Ausführung der Horrisbergerschen Pläne anlangt, so wären wohl weder Marken noch etwas Aehnliches als Zahlmittel in Deutschland zuläßig und es würde sich auch im deutschen Reiche fragen, ob Bons oder dergleichen ohne weitere Legitimation gegenüber dem gesetzlichen Verbot des Verkaufs an Nichtmitglieder genügten. Doch Horrisberger hat nur an die Schweiz gedacht und wir sagen das nur nebenher. Wir legen den größten Wert auf das Mitraten, die Mitverantwortlichkeit der einzelnen Genossen beim Konsumverein und je mehr es Kollektivmitglieder gäbe, desto kleiner würde der Zugang an persönlichen direkten Mitgliedern als Mitverantwortlichen und Mitberatern sein, das allein schon genügt uns zu großen Bedenken gegen die „Neuerung".

Immerhin verdient Horrisberger Dank dafür, daß er hinwies auf eine gewisse Kategorie von Personen, welche gern die Vorteile des Konsumvereins mitgenössen beim Einkauf ihrer Bedürfnisse, und es ließen sich wohl auch Wege finden, diesen Kategorien die Konsumläden zugänglich zu machen. Wo es gestattet ist, Marken oder Bons als Zahlung zu geben, kann ja ein Verein, der Mitglied eines Konsumvereins ist oder wird, Versuche anstellen und aus dem Ergebnis kann man weitere Schlüsse ziehen. Im deutschen Reiche können solche Versuche nicht gemacht werden.




**Baden.** (K.-Korresp.) Mit Vergnügen kann ich heute melden, daß unser Ende April 1902 begonnene Neubau an der Bruggerstraße nun vollendet ist. Am 30. August v. J. war er aufgerichtet worden und in der ersten Woche des Monats September d. J. wurde mit der Einräumung in den Laden begonnen und am 9. ds. dem Verkehr übergeben. Damit hat ein Werk seinen Abschluß gefunden, das den Vorstand nun mehr als zwei Jahre in Atem hielt und ihm unendlich viel Sorge und Mühe bereitete. Das Gebäude enthält vier geräumige, komfortable Wohnungen, einen großen geräumigen Laden mit Magazinen. Die Keller können ein schönes Quantum Fassung aufnehmen und sind durch einen Gang mit dem der nahen Bäckerei verbunden.

Unsere Genossenschaft ist nun Besitzerin von einer

respektablen Reihe Liegenschaften, die man sich vor 30 Jahren allerdings nicht hätte träumen lassen. Natürlich sind für den neuen Laden auch neue Bedarfsartikel angeschafft worden, so namentlich Geschirr; man findet dort u. a. hübsche Produkte unserer Töpferei. Möge der gute Genius, der bis anhin über der Genossenschaft seine schützenden Fittige ausgebreitet, auch fernerhin ihr treu sein!

**Genf.** Die Genfer Volksapothekengenossenschaft, die jetzt auch unserem Verbande angehört, umfaßt zur Zeit 79 Krankenkassen mit insgesamt 750 Mitgliedern, d. h. 4 mehr wie im Vorjahre. Eine Summe von Fr. 400. — ist für diverse Wohltätigkeits- und Unterstützungszwecke, teils in bar, teils in unentgeltlicher Abgabe von Medikamenten, von der Gesellschaft ausgegeben worden.

Die Volksapothekengenossenschaft hat gegen das Syndikat der Apotheker einen Prozeß wegen der gegen sie erhobenen Anschuldigungen und des Boykotts, den letzteres über sie verhängt hat, anhängig gemacht. Ebenso ist ein Prozeß gegen einen Lieferanten wegen Verweigerung von Lieferungen im Gange.

Die Delegiertenversammlung der Krankenkassen hat seiner Zeit die neuen Einrichtungen der Gesellschaft in Augenschein genommen und davon einen sehr günstigen Eindruck erhalten.

**Oberwinterthur.** Unser Verbandsmitglied, der Konsumverein Oberwinterthur, sendet uns den 33. Geschäftsbericht über den Zeitraum vom 1. Juli 1902 bis 30. Juni 1903, dem wir entnehmen, daß die Mitgliederzahl im Laufe des Jahres von 391 auf 423 gestiegen ist, der Gesamtumsatz hat um ca. Fr. 6800. — zugenommen und beträgt inkl. Brot, Mehl und Futtermittel, die von der Bäckerei abgegeben wurden, Fr. 145,000. —. Es ergab sich ein Ueberschuß von Fr. 12,631. 30, wovon Fr. 500. — dem Reservefonds, der damit die Höhe von Fr. 13 863.— erreicht, zugeteilt werden. Auf Mobilien und Immobilien werden zusammen Fr. 800. — abgeschrieben, Fr. 250. — sind für wohltätige Zwecke bestimmt. An die Genossenschafter wird mit Fr. 7980. — eine Rückvergütung von 7 % ausgerichtet. Der Verein unterhält ferner eine Sterbekasse, welcher er $^2/_3$ von 20 % des Betriebsüberschusses, d. h. in diesem Jahre Fr. 1330. — zuwendet. Es sind bisher die Hinterbliebenen von 4 Genossenschaftern in den Genuß des Sterbegeldes von je Fr. 30.– gekommen, $^1/_9$ von diesen 20 % wird in den Baufonds gelegt. In der Sparkasse der Genossenschaft liegen über Fr. 54,000. –. Aus dem Bericht heben wir ferner hervor, daß der Verein eine neue Bäckereianlage errichtet hat, die sehr befriedigend arbeitet. Während mit Holzfeuerung das Verbacken von 100 Kg. Mehl auf Fr. 2. 50 zu stehen kam, kostet nun das gleiche Quantum Mehl zum Ausbacken 85—90 Cts. Auch das Brot ist tadellos, vor allem gut ausgebacken und reinlich.

Die Verwaltung hatte im abgelaufenen Jahr viel Arbeit, u. a. mußte eine Verkäuferin wegen unregelmäßiger Geschäftsführung entlassen werden. Der Verkehr mit dem Verband schweizer. Konsumvereine war ein reger und hat im verlaufenen Jahre wieder eine beträchtliche Steigerung erfahren, wie der Bericht ausdrücklich hervorhebt.

Schließlich enthält der Bericht auch noch eine Tabelle über den Verkauf der wichtigsten Artikel in den letzten drei Jahren, demnach scheinen sich die Verhältnisse jetzt wieder etwas gebessert zu haben, indem der Verbrauch von Butter, Zucker und Eier in letzten Jahren wieder gestiegen ist. Die Verwaltung verdient für Zusammenstellung dieser lehrreichen Angaben, die sehr viel Arbeit erfordern, alle Anerkennung.

**Rorschach.** Unser Verbandsverein in Rorschach hat am 30. Juni d. J. sein 20. Geschäftsjahr vollendet. Wie wir dem Geschäftsbericht entnehmen, hat sich der Verein neue Statuten gegeben, indem er die Anteilscheine abschaffte und lediglich ein Eintrittsgeld von Fr. 5.— erhebt. Jedoch hat der Verein zugleich die strikte Durchführung des Barzahlungsprinzips beschlossen. Die Mitgliederzahl hat infolge dessen um 249 zugenommen und auch der Umsatz ist um Fr. 48,121,83 gestiegen. Aus den neuen Statuten ist noch die Bestimmung hervorzuheben, daß beim Austritt eines Mitgliedes, welches dem Verein mindestens 10 Jahre angehörte, demselben eine Vergütung von 1/2 % seiner gesamten Konsumation ausbezahlt wird. Wir können leider diese Neuerung nicht als eine glückliche bezeichnen. Ferner hat die Genossenschaft zur Versicherung ihrer Angestellten gegen Unfall einen Spezialfonds angelegt, der durch jährliche Zuschüsse geäufnet wird.

Das Ergebnis des Geschäftsjahres war, wie schon erwähnt, sehr erfreulich. Die Mitgliederzahl beträgt nunmehr 889, die Umsatzziffer erreichte die Höhe von Fr. 426,050. Die Durchschnittskonsumation erreichte trotz der zahlreichen Neueintritte die Höhe von Fr. 404.—, auch hat der Verein infolge der Mitgliederzunahme, ein neues, das fünfte Warenverkaufslokal errichten müssen. Es wird eine Rückvergütung von 14 % an die Barzahler und 12 % an die Terminzahler ausbezahlt. Der Verein hat immer ziemlich hohe Rückvergütungen ausgerichtet, dieselben betrugen in den letzten 12 Jahren nach der beigegebenen Tabelle insgesamt Fr. 351,025.25, trotzdem hat er aber auch einen ansehnlichen Reservefonds von Fr. 55,752 angesammelt, der in diesem Jahre wiederum um Fr. 5834.30 verstärkt worden ist. Wir freuen uns über die schönen Erfolge des Vereins und wünschen ihm weiteres Gedeihen.



## Genossenschaftsbewegung des Auslands.



**Die englische Großeinkaufsgesellschaft** hat kürzlich ihren Geschäftsbericht über das erste Semester 1903 herausgegeben. Auf Grund desselben läßt sich konstatieren, daß der Umsatz gegenüber dem ersten Halbjahr 1902 wiederum um 10 Millionen Franken zugenommen hat. Das ist um so bemerkenswerter, als im allgemeinen die Kaufkraft der Bevölkerung in England infolge der schlechten Geschäftslage abgenommen hat.

Der Wert der Eigenproduktion überstieg im letzten Halbjahr Fr. 37,500,000. —. Die Seifen- und Kerzenfabriken in Irlam lieferten wöchentlich 259 Tonnen Seife gegenüber 223 im Vorjahre, der Wert ihrer Gesamtproduktion ist um ca. Fr. 750,000. — gestiegen. Gleiche Fortschritte sind bei den Konserven- und Tabakfabriken in Middleton und Manchester zu verzeichnen. Der Gesamtwert der Konservenproduktion betrug mehr als $2^1/_2$ Mill. Franken im Halbjahr; ferner wurden 968,900 Pfd. Tabak, 4,382,500 Cigaretten und 612,400 Cigarren fabriziert, überdies 4260 Pfd. Schnupftabak.

Die Flanellspinnerei in Littleborough steigerte ihren Absatz um 15 %, die Schuhfabriken in Leicester, die fast 500 000 Paar Schuhe geliefert haben, um $6^5/_8$ %. Die übrigen Schuhfabriken und die Fabriken für Kleidungsstoffe haben ebenfalls ihre Produktion vermehrt, in einem Artikel bis zu über 50 %.

Die Mühlen in Dunston und Silvertown haben Mahlprodukte im Betrage von 8,225,000 resp. 5,004,500 Franken geliefert. Die Theeabteilung hat den englischen Genossenschaften über $9^1/_2$ Millionen Pfund Thee, Kaffee und Kakao geliefert. So geht es unaufhaltsam vorwärts von Semester zu Semester.

**Der Verband der deutschen Konsumvereine in Böhmen** hat am 21. Juni in Steinschönau seinen neunten Verbandstag abgehalten. Dem Bericht darüber entnehmen wir, daß sich im Allgemeinen die inneren Verhälnisse der Vereine gefestigt haben: das eigene Kapital hat beträchtlich zugenommen, die Warenschulden haben sich um mehr als zwei Drittel vermindert und auch in Bezug auf die ausstehenden Forderungen ist ein beträchtlicher Rückgang zu verzeichnen. Immerhin sind die Resultate der Vereine noch recht bescheiden, die Verbandsvereine zählen insgesamt nicht mehr

wie 6900 Mitglieder und. der Gesamtumsatz beträgt nur ca. 2,060,000 Kronen.

**Der Verband belgischer Arbeiter-Konsumvereine** (Fédération belge des coopératives du parti ouvrier) hat im zweiten Jahr des Bestehens seiner Zentraleinkaufsstelle einen beträchtlichen Fortschritt zu verzeichnen. Der Umsatz hat sich von Fr. 769,000 auf Fr. 1,211,000 gesteigert und diese verhältnismäßig starke Zunahme hatte natürlich eine große Vermehrung der allgemeinen Unkosten, des Personals 2c. zur Folge. Wie bei allen rasch wachsenden genossenschaftlichen Organisationen mangelt es dem belgischen Verband auch beständig an Raum und an Personal. Glaubt man für alles vorgesorgt zu haben, so stellen sich neue Bedürfnisse ein und wenn man noch damit beschäftigt ist, diesen genug zu tun, kommen schon wieder andere zum Vorschein und so geht es ohne Ende. Wenn dies auch ein sehr erfreuliches Zeichen ist, so verursacht es doch den Geschäftsführern sehr viel Arbeit.

In Belgien werden von den Kleinhändlern und Grossisten sogenannte Börsentage abgehalten, auf denen die Einkäufe gemacht werden, an denen sich früher auch die Geschäftsführer der Konsumvereine notgedrungen beteiligen mußten. Die Zentralstelle hat nun ihrerseits, um den Kleinhändlerbörsen ein Paroli zu bieten, für die Geschäftsführer der Genossenschaften ebenfalls Börsentage veranstaltet, welche Einrichtung guten Erfolg gehabt hat.

Der Verband betreibt ferner eifrig die genossenschaftliche Propaganda, er hat eine Bibliothek angelegt und zahlreiche regionale Konferenzen sind abgehalten worden.

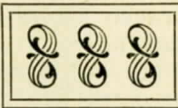
Die Zahl der Konsumvereine, die als Mitglieder finanziell am Verbande beteiligt sind, beträgt 86 und das von ihnen gezeichnete Kapital Fr. 28,950. 189 Vereine zählte der Verband zu seinen Abnehmern im Gegensatz zu 145 des vorigen Jahres.

Bei einem Ueberschuß von Fr. 9422 (Unkosten Fr. 19,210) wendet der Verband nur Fr. 2600 dem Reservefonds zu. Ferner vergütet er 1 % an die Genossenschaften auf den Bezug einzelner Artikel, die insgesamt den dritten Teil des Umsatzes erreichen. Es will uns scheinen, als wenn dies Geld besser zur Verstärkung der Betriebsmittel verwendet worden wäre, die im Verhältnis zum Umsatz noch sehr gering sind. Es ist allerdings zu bemerken, daß das Mobiliar und Material vollständig abgeschrieben ist und zwar in einem Jahre, welche Maßregel jeder Genossenschafter zu schätzen wissen wird.

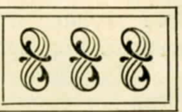
Alles in allem scheint sich der Verband auf gutem Wege zu befinden. Sein trefflicher Geschäftsführer und Sekretär, Herr Viktor Serwy, der vor einigen Wochen auch unserm Verbande einen Besuch abstattete, um sich über dessen Einrichtungen zu informieren, hofft, daß der belgische Verband bald einen dem unsern ähnlichen Umfang erreichen wird.

**Dänischer Genossenschaftskongreß.** Am 25. und 26. September findet in Kopenhagen ein Genossenschaftskongreß statt, der zum ersten Mal von Vertretern aller in Dänemark bestehenden Genossenschaften beschickt wird. Es ist beabsichtigt, alljährlich derartige allgemeine Genossenschaftskongresse abzuhalten. Gemäß dem uns soeben übersandten Programm dieses Kongresses sollen folgende Traktanden behandelt werden: 1. Zweck und Wirksamkeit der Genossenschaften; (Referent: Reichstagsabgeordneter Svend Högsbro). 2. Die Entwicklung der Genossenschaftsbewegung in Dännemark; (Referent: Herr P. Blem, Reichstagsabgeordneter). 3. Die Genossenschaften und das neue Steuergesetz; (Referent: Dr. Fr. Pio). 4. Errichtung eines Sanatoriums für brustkranke Genossenschafter; (Referenten: Karl Jansen und Schiffsarzt Rördam). 5. Die Solidarhaft bei den Genossenschaften; (Referenten: Severin Jörgensen, Präsident der dänischen Großeinkaufsgesellschaft und Svend Högsbro). 6. Die Genossenschaftsbewegung im Ausland; (Referent: A. Nielsen, Präsident der jütländischen Einkaufsgesellschaft für Futtermittel). 7. Der Geldverkehr der Genossenschaften; (Referenten: Jensen und Fr. Möller).

Man sieht aus diesen Angaben, daß die Tagesordnung dieses ersten allgemeinen Kongresses der dänischen Genossenschaften ungemein reichhaltig ist, zugleich aber auch, daß er noch einen etwas akademischen Charakter trägt. Hoffentlich gelingt es, aus dem Kongreß eine dauernde Institution zu machen, die dann von selbst der geistige Mittelpunkt der gesamten dänischen Genossenschaftsbewegung würde und in dieser Eigenschaft viel Gutes zu schaffen vermöchte.

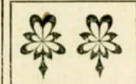


## Verbandsnachrichten.

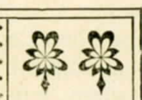


Die Verbandsdirektion hat in ihrer Sitzung vom 16. September auf Antrag gemäß § 8 der Verbandsstatuten die Aufnahme der folgenden Genossenschaft in in den Verband beschlossen:

**Konsumgenossenschaft in Huttwil** (Kt. Bern), Genossenschaft mit beschränkter Haftpflicht, gegründet 1903, eingetragen ins Handelsregister am 1. April 1903. 36 Mitglieder. Die Genossenschaft ist dem IX. Kreise (Vorort Bern) zugeteilt worden.



## Wahrsprüche und Leitsätze.



Die Genossenschaft ist aus dem Gefühl geboren, daß ungemilderte Konkurrenz im besten Falle sozialer Krieg ist, und obwohl der Krieg seine Eroberungen, seinen Prunk, seine Sänger, seine stolzen Heere und seine heroischen Erinnerungen hat, so begleitet doch der Mord seinen Weg und das menschliche Genie und die Humanität müßten erröten, wenn der Fortschritt nicht durch andere Mittel erreicht werden könnte. Was ein Waffenstillstand im Kriege ist, das ist die Genossenschaft für den niemals endenden Konflikt zwischen Kapital und Arbeit. Sie ist der Friede in der Volkswirtschaft.

G. J. Holyoake.

* * *

Die Geldnot ist ein Blutsauger, der oft recht langsam zu Werke geht; wenn er nur das Mark bekommt, dann können seinetwegen die Knochen gerne herumgehen und den Menschen spielen.

M. Thoresen.

* * *

Wenn man einer unbegreiflichen Kurzsichtigkeit auf die Spur geht, so steht in der Regel ein Eigennutz dahinter.

* * *

Einen Müßiggänger nenne ich den, der nützlicher beschäftigt werden könnte.

Sokrates.

* * *

Unsere Demokratie ist noch nicht im Besitze aller wünschbaren Errungenschaften und auch in dieser Beziehung warten unser neue Aufgaben im neuen Jahrhundert.

Sie muß, will sie sehr schmerzlichen Krisen ausweichen, das soziale Problem nach Kräften zu lösen suchen, indem sie auf den Frieden im Zeichen einer sozialen Harmonie zusteuert unter Kräftigung des Vertrauens und der Beseitigung aller Accente der Ausbeutung auf der einen und zu weit gehender Begehrlichkeiten auf der anderen Seite.

Bundesrat Comtesse
an der Jahrhundertfeier der Waadt
am 4. Juli 1903.

Le Coopérateur suisse.

## La rentabilité de l'agriculture suisse.

Une polémique intéressante a occupé dernièrement la partie allemande de ce journal.

Elle fut provoquée par une conférence donnée à Pfäffikon par le Dr Laur. Il y mentionnait les résultats du travail auquel il s'est livré sur le rapport de 110 exploitations agricoles suisses. Il a trouvé que ces 110 exploitations ont rapporté en moyenne à chacun de leur propriétaire la somme de fr. 2900. C'est donc le salaire de son travail et de celui de sa famille et le revenu du capital représenté par le domaine. Toute dette déduite, ce capital est en moyenne de 44,000 francs par exploitation. Les travaux personnels du paysan et de sa famille étant représenté par 967 journées de travail mâle, le paysan suisse est payé 3 francs pour chaque journée de travail et ne retire aucun revenu de son capital.

Notre journal fit remarquer que, si les choses sont bien réellement ainsi, le paysan ne possède en réalité aucune fortune puisqu'elle ne lui rapporte rien, ou bien que, si cette fortune existe, il est alors une curiosité dans l'organisation économique moderne, un ascète qui renonce à son dû pour l'amour de la terre son instrument de travail, à moins qu'il n'y ait un défaut dans son exploitation, ou qu'il renonce à un gain immédiat pour un gain éventuel.

Il s'en suivit une série d'articles.

Un point surtout a été mis en relief par M. Sponheimer, un cultivateur. Il nous dit que ce n'est pas le prix des denrées qui écrase le paysan, mais bien l'hypothèque. Il tourne dans un cercle vicieux. A l'occasion des partages, des mariages, des hypothèques constituées pour désintéresser les co-héritiers, le paysan attribue à son sol une valeur bien supérieure à la valeur réelle. Souvent il reprend avec le domaine des hypothèques qui existent depuis des siècles et dont il ignore l'origine. Ces majorations de valeur lui permettent de contracter de nouveaux emprunts hypothécaires servant à payer les intérêts des anciens. Le capitaliste a un intérêt vital à ce que les intérêts de son hypothèque lui soient payés et à ce qu'il soit possible au propriétaire de contracter de nouveaux emprunts lui permettant, à lui capitaliste, de placer son argent. Il est donc le premier intéressé à cet accroissement imaginaire de la valeur du sol; c'est lui qui pousse à cette exagération de valeur lui permettant d'arracher au cultivateur une partie toujours plus grande des fruits de son travail. M. Sponheimer ne se gêne même pas pour dire que l'assemblée fédérale a voté les nouveaux droits de douane pour garantir les intérêts du prêteur hypothécaire! En définitive, c'est donc d'une loi sur l'hypothèque prescrivant l'amortissement forcé que l'agriculture suisse doit attendre le salut.

Il indique encore comme cause de la misère des paysans la loi sur les successions n'accordant pas d'avantages à l'héritier qui reprend le bien paternel, la dissémination des parcelles — il évalue au 10 % la perte de produit occasionnée par cette dernière circonstance — et enfin la mauvaise organisation de la vente. Celle-ci devrait être coopérative. M. Sponheimer rappelle l'exemple des paysans danois qui vendent de cette manière la plus grande partie de leurs produits et gardent en poche l'énorme profit des intermédiaires. En résumé il reconnaît que le paysan suisse a bien une fortune qui ne lui rapporte rien et qu'il est très peu payé; il se borne à donner les causes de cet état de chose en priant le Dr Laur de consacrer ses efforts à écarter ces causes et non pas à préconiser des palliatifs sans efficacité durable comme le tarif douanier.

Nous en étions là de la polémique, lorsque le Dr Laur vint subitement atténuer dans un article du Paysan suisse une bonne partie de ce qu'il nous disait dans sa conférence de Pfäffikon. Le paysan, nous dit-il, consommant des produits qui ne lui coûtent que le prix de revient et non le prix majoré de 50 % que paye l'habitant de la ville, son revenu de 2900 fr. vaut bien plus pour lui qu'il ne vaut pour le citadin. Sur la foi du Dr Laur, nous pouvons donc évaluer ce revenu à 4000 francs au moins. Il nous dit donc que le paysan n'est pas du tout aussi malheureux qu'il voulait bien nous le décrire d'abord. Passant ensuite à l'objection que nous lui faisions que le paysan ne possède pas les 44,000 francs que ses calculs lui attribuent en moyenne, puisque cette somme ne lui rapporte rien, phénomène que nous nous avait bien expliqué M. Sponheimer, il se lance dans une digression poétique, élégiaque et larmoyante où le noyer qui abrite la maison de son père, l'attendrissement que procure au paysan la vue de son bétail et de la truie nourissant la bande rose de ses marcassins jouent un grand rôle. Il paraît que ce sont ces sentiments-là que le paysan paie d'une somme de 44,000 en achetant son domaine. Dans un dernier article notre journal répond que le paysan suisse n'est pas un idéaliste et que s'il contemple avec tant de plaisir la truie et ses petits, c'est qu'il calcule ce que lui rapportera la vente de cette progéniture; que si le bois de noyer est si cher dans notre pays, c'est que le paysan a généralement vendu le noyer qui abritait la maison de ses pères, et que tout paysan est prêt à vendre son domaine à un bon prix lorsqu'on le lui offre, comme c'est le cas dans le voisinage des villes.

Il ressort en somme de toute cette polémique qu'il ne faut pas se laisser effrayer par les chiffres, qu'il s'agit avant tout de savoir ce qu'ils signifient, que le paysan n'est pas si pauvre que le Dr Laur nous le dit et qu'il est grugé par le capitaliste et l'intermédiaire. Il n'est pas besoin d'avoir recours à de sentimentales berquinades pour expliquer sa situation. Elle est une conséquence forcée de notre organisation sociale et économique, comme tout ce qui existe dans le domaine économique. On ne peut que regretter qu'un Laur veuille à tout prix jeter de la poudre aux yeux des agriculteurs, au lieu de rechercher avec eux où le soulier les blesse. Rien ne peut mieux indiquer les tendances démagogiques de cet homme que les moyens dont il a essayé d'user dans cette polémique.

---

## Le prix de la viande et sa consommation.

On nous a assez dit qu'une faible augmentation du prix de la viande ne pouvait produire aucun effet sur sa consommation. Or voici ce que nous constatons à ce sujet à Zurich.

Les prix ont été légèrement plus élevés en 1902 qu'en 1901. Le résultat? — *On a abattu 2198 pièces de bétail et introduit en ville 249,121 kilos de viande abattue de moins qu'en 1901!*

La différence est encore plus sensible si l'on compare avec une année de prix bas, avec 1893 par exemple. On constate alors qu'on a consommé à Zurich par tête et par jour 212 grammes de viande en 1893 et seulement 172 en 1902. C'est une différence du 20 %!

---

## Nouvelles de l'Union.

Dimanche 6 septembre, les employés de l'Union présents à Bâle ont fait l'excursion que le comité directeur leur offre obligeamment chaque année à eux et à leur famille. Le temps était superbe et un peu moins chaud que les jours précédents. De bonne heure, dames et messieurs se réunissaient à la gare badoise et partaient accompagnés de trois membres du comité directeur et sous la direction de M. Jäggi, pour la station de Hasel où l'on alla visiter de curieuses et vastes grottes à stalactites. Après de copieux „dix-heures" on reprend le chemin de fer pour se rendre à Brennet où un dîner d'une longueur tout à fait inusitée nous attendait. Au dessert le plus jeune apprenti — une demoiselle, s'il vous plaît — nous débitait gentiment une poésie de circonstance en dialecte bâlois; elle célébrait le plaisir qu'il y a à travailler pour l'Union, déplorait l'absence de M. Beriger, faisait de bons vœux pour sa santé et remerciait le comité directeur de sa bonne idée.

La société prend ensuite au son des chants populaires et à l'ombre de belles forêts de sapins le chemin du „Bergsee". L'eau bleue du lac apparaît subitement aux yeux des promeneurs au fond d'une coupe de sapins et de rochers. Un vieux petit bateau à vapeur se promène sur ses eaux. Les prudents en profitent pour se donner l'illusion d'une traversée. Les autres s'emparent des canots et font force de rames, puis l'on redescend en joyeuse bande à Säckingen d'où, après avoir collationné, le train nous ramène à Bâle. Il retentit des chants des 36 participants à cette excursion.

On a ri, on a chanté, on s'est amusé, on a vu du neuf et lundi on a repris avec entrain la besogne ordinaire. Il en reste le souvenir d'une bonne journée due à la direction de l'Union.

## Notre mouvement en Suisse.

**Les pharmacies populaires à Genève** nous communiquent les renseignements suivants: Cette institution groupe actuellement 79 sociétés de secours mutuels, soit 4 de plus comprenant 750 membres, qu'au début de l'exercice précédent. Il a été versé sur le bénéfice du dernier exercice à diverses œuvres de bienfaisance ou de mutualité, soit en nature, soit en espèces, une somme de 400 francs.

La société coopérative des pharmacies populaires a intenté un procès au syndicat des intérêts de la Pharmacie au sujet des accusations lancées contre la Société et du boycott dont elle est l'objet. En outre une action a été engagée à un fournisseur pour refus de livrer des marchandises.

L'assemblée des délégués a visité les nouvelles installations et ces messieurs en ont été vivement satisfaits.

**Zofingue** est l'une de ces coopératives dont les comptes-rendus font toujours plaisir. Ils témoignent chaque fois d'un joli progrès. C'est ainsi que le dernier indique un accroissement du nombre des adhérents de 674 à 834, tandis que le débit a monté de 163,000 francs à 204,000. L'association distribue à ses adhérents de nombreux articles tels que charbon, carottes, pommes de terre, articles pour le bétail, au prix de revient; en outre elle maintient pour les autres denrées des prix bas. C'est pour ces raisons que la ristourne ne s'élève qu'au 5 % des achats. Comme le dit le rapport, le but de l'association n'est pas de donner une forte ristourne en vendant cher, mais de fournir la meilleure qualité aux prix les plus bas, et de contribuer au relèvement matériel et moral de ses membres par sa propagande en faveur des principes coopératifs, principes qu'elle s'efforce d'observer.

Mentionnons encore le fait que la boulangerie qui en est à sa première année d'activité n'a pas donné d'excédent. On espère un meilleur résultat pour l'année prochaine. Enfin la coopérative de Zofingue a dû engager un comptable et a établi un nouveau magasin. Elle jouit de l'attention toute particulière du fisc argovien avec lequel elle a encore un procès pendant devant le tribunal suprême.

Un tableau joint au rapport et résumant le travail des 7 premières années de son existence montre les progrès accomplis.

## A l'Etranger.

**Hambourg** nous envoie une bonne nouvelle. Le service des employés des entrepôts et ateliers d'empaquetage de la Coopérative de gros allemande ont maintenant la journée de 8 heures et de 7 heures le samedi pour les femmes. Ce personnel comprend 10 hommes et 21 femmes. Ils ont, en outre, une semaine de vacances par an avec salaire complet payé à l'avance. Enfin la veille des grands jours de fête le travail est arrêté à 2 heures de l'après-midi.

Nous sommes fiers de voir partout les employés des organisations coopératives mieux traités en général que ceux des entreprises privées.

**La Fédération belge des coopératives** du parti ouvrier accuse pour la seconde année d'existence de sa chambre commerciale (Bureau central d'achats) un sensible progrès. Le débit s'est élevé de 769,000 à 1,211,000 francs. Cette forte augmentation a naturellement entraîné un accroissement des frais généraux, du personnel, etc. Comme tant d'organisations coopératives en plein développement la Fédération belge manque toujours de place et de personnel. Chaque fois qu'on croit avoir pourvu à tous les besoins, il en survient de nouveaux; pendant qu'on y veille d'autres se produisent, on n'en a jamais fini! Ce qui est un signe tout à fait réjouissant, même si cela cause beaucoup de travail aux gérants.

La création de bourses coopératives aux mêmes heures et aux mêmes jours que les bourses bourgeoises a bien réussi. Il en existe actuellement trois.

La Fédération s'occupe également de propagande. Une bibliothèque de 500 volumes a été formée, des conférences ont été données, des congrès régionaux ont été tenus, le service de renseignements n'a pas chômé.

86 coopératives ont souscrit un capital de 28,950 francs; 189 sociétés sont clientes au lieu de 145 l'année précédente.

Sur l'excédent net de 9422 francs (frais généraux fr. 19,210) la fédération n'attribue que 2600 francs environ aux fonds de réserve; elle répartit 1 % aux sociétés sur certaines marchandises représentant un tiers environ du débit total. Cet argent ne serait-il pas mieux employé en le mettant aux fonds de réserve? d'autant plus que le rapport se plaint du manque de capital. Le capital versé, un emprunt de 5000 francs, des fonds de réserve pour 6250 francs, forment le capital de roulement de 34,000 francs environ. C'est bien peu en effet pour le chiffre d'affaires. Quant à nous, il nous semble que le meilleur fonds de roulement est le fonds de réserve et que tous les efforts devraient tendre à l'augmenter. C'est une somme qui appartient à la fédération et qu'elle ne doit à personne. C'est le germe d'une fortune collective indivisible employée dans l'intérêt de tous. Il est juste d'ajouter que le matériel et le mobilier sont entièrement amortis en une seule année. C'est là une excellente mesure et, en quelque sorte, une mise en réserve.

En somme la fédération belge nous paraît en excellente voie de développement. M. Victor Serwy qui a accepté la charge écrasante d'être à la fois son gérant et son secrétaire est plein de confiance et d'espoir.

# Adressentafel empfehlenswerter Bezugsquellen.

**Anglo-Swiss Biscuit Co., Winterthur.**
Vorzüglichste Bezugsquelle aller Sorten Biscuits.
Großartige Einrichtung für engl. Biscuits.
Unübertroffene Qualitäten. Vorteilhafteste Preise.

**Bonbons- und Biscuitfabrik Schnebli, Baden,**
liefert:
feinste haltbare Bonbons und schmackhafte Biscuits.
Lieferanten des Verbands Schweizerischer Konsumvereine.

**Buchdruckerei des Schweiz. Typographenbundes, Basel,**
Aeschenvorst. 34, Mitglied d. Schweiz. Genossenschaftsbundes, empfiehlt sich zur Herstellung aller Druckarbeiten. Spezialität: **Einkaufsbüchlein für Konsumvereine.** — Prompte Bedienung. Billige Preise.

**Cellulose- & Papierfabrik Balsthal.**
Verkaufsbüreau: Bareiß, Wieland & Co., Zürich. — Spezialitäten: Balsthaler Pergament- u. Packpapiere für Lebens- u. Genußmittel. Balsthaler Geschäfts- u. Aktencouverts. — Closetpapiere.

**F. J. Burrus**
Boncourt (Schweiz) — St. Kreuz (Elsaß)
Tabak-, Cigarren- und Cigaretten-Fabrik
Spezialitäten in türkischen Cigarettentabak.

**Genossenschafts-Cigarrenfabrik Helvetia** in **Burg** bei Menziken empfiehlt den tit. Konsumvereinen ihre Spezialmarken in Flora, Habana, Virgine, Bresil. Rio Grande flora fine, Noncoupes, Edelweiß. Großes Lager in Cigarren Deutscher Façon.

**Hediger & Cie.**, Cigarrenfabrik, **Reinach** (Aargau).
**Spezialmarken Habana, Indiana, Brillant**, allgemein beliebte **Marke „Flora"** von vorzüglicher Qualität.
**Großes Lager** in Cigarren deutscher Façon und mit Kielspitzen.

**Schürch & Co. Burgdorf, Tabak-, Cigarren- u. Essenzfabrik**
Hervorragende Spezialität: Burgdorfer-Bouts, Flor de Cuba, Palma Manilla. Vorzügliche Sorten Tabak, offen und in Paketen. Zucker- und Kaffee-Essenz anerkannt bester und haltbarster Qualität.

**Vautier Frères & Cie. à Grandson,**
Manufacture de cigares, cigarettes et tabacs.
Maison fondée en 1832.

**Conservenfabrik Seethal, A.-G., Seon (Aargau).**
**Feinste Confituren.**
Gelées, Sirupe, eingemachte Früchte, Ia Erbsen- & Bohnen-Conserven, Cornichons, Früchte im Essig, Tomatenpurée, Sauerkraut, Sauerrüben.
— Anerkannt beste Qualitäten. —
Billigste Preise.

**Mech. Faßfabriken A.-G., Zürich u. Rheinfelden**
100 Arbeiter. Größtes Holzlager.
Stets Lager in Weinfässern von 30—350 Liter.
Feinste Referenzen für gelieferte Lagerfässer.
Lieferanten vieler Konsumvereine.




**Helvetia**
**Cichorien-, Kaffee- & Zucker-Essenz**
**Senffabrikation — Gewürzmühle**
Fabriken in
Langenthal, Lotzwyl, Pratteln.
Silberne und goldene Medaillen.

**Schweiz. Kindermehl-Fabrik Bern.**
**GALACTINA**
Kindermehl enthält beste Alpenmilch.
Vollkommene, ärztlich empfohlene Kindernahrung.
20jährig. Erfolg. 13 Grands Prix. 21 gold. Medaillen.

**M. Herz, Präservenfabrik, Lachen a. Zürichsee.**
**Nervin**, — Haferprodukte, — Suppeneinlagen, — Dörrgemüse, **Fleischbrühsuppenrollen**, Erbs- und Bohnenwurstsuppe.

**Malzfabrik und Hafermühle Solothurn.**
Kathreiner's Malzkaffee,
Sämtliche Haferprodukte,
Kinderhafermehl in Schachteln, Marke „Herkules".
Weinessig, rot und weiß.

**THES EN GROS**
**Maison E. STEINMANN, Genève**
Fournisseur de nombreuses et importantes sociétés coopératives de consommation de la Suisse Romande.

**Theod. Ermatinger in Vevey**
**Cigarren-Fabrik**
Nur feinste Qualitäts-Cigarren.

**Nahrungsmittelfabriken C. H. Knorr**, A.-G., St. Margrethen (Ktn. St. Gallen). — Spezialitäten: Haferpräparate, Suppenmehle, getrocknete Suppenkräuter (Julienne), Schneidebohnen, sowie sämtliche übrigen Gemüsesorten. — Suppentafeln. — Erbswurst.

**Müller & Bernhard, Chur.**
Chocolat — Cacao
Beste Schweizer Milch-Chocolade
Reiner Hafer-Cacao, Marke Weißes Pferd.

**Bertolf, Walz & Cie., Basel**
Stearinkerzen- und Seifenfabrik.
Spezialität: Basilisk-Seife.
Nierenfett Marke ✚

**Engler & Cie., Seifen- und Sodafabrik**
in Lachen-Vonwyl bei St. Gallen.
Spezialitäten: Prima weiße Kernseife (Marke Schlüssel)
Fettlaugenmehl (Marke Schlüssel).

**„Dr. Lincks Fettlaugen-Mehl"**
bewährt als bestes, im Gebrauche billigstes Waschmittel.
Zu beziehen durch den
Verband schweizer. Konsumvereine

**Carl Schuler & Cie., Kreuzlingen** u. **Jägerweilen,**
Fabrikation v. Seifen, Soda u. chem.-techn. Produkte.
Spezialitäten: Schulers Salmiak-Terpentin-Waschpulver, — Schulers Goldseife, Savon d'or, — **Schulers** Bleichschmierseife.

**Seifenfabriken von Friedrich Steinfels, A.-G.,**
in Zürich.
Haushaltungs-, Toiletteseifen und Parfumerien aller Art.

**Sträuli & Co., Winterthur,**
Seifen-, Soda-, und Stearinkerzen-Fabrik.
Alleinfabrikanten von
„Sträuli's Gemahlener Seife".

**Hoffmann's Stärkefabriken, Salzuflen (Lippe).**
Aktiengesellschaft.
Marke „Katze", Marke „Jungfrau", **garantiert reinste Reisamlung.**
Hoffmann's Crêmestärke, Hoffmann's Silberglanzstärke.

**Remy's Stärkefabriken** in **Wygmael, Heerdt, Gaillen;**
tägliche Produktion 80,000 Kilos.
Marken **„Löwenkopf"**, Königs und Jungfrau.
Garantiert reinste Reisstärke.

**Basler Wichsefabrik Jos. Böhm**, Basel.
Bodenwichse (Elephant), Siral (Schnellglanzwichse und Lederfett zugleich), Putzpomade, Tinten.

**F. L. Cailler's Milch-Chocolade**
anerkannt die beste.

**A. Sutter**, vorm. Sutter-Krauß & Cie., **Oberhofen**, Thurgau.
Schnellglanzwichse, Lederfett, Lederappretur, Ledercrême, Brillantine-Wichse; überhaupt sämtl. zur Conservierung d. Leders (sowohl schwarz wie farbig) u. Glanzerzeugung auf demselben dienenden Präparate.

**A. Sutter**, vorm. Sutter-Krauß & Cie., **Oberhofen**, Thurgau.
Essigsprit und Weinessig,
ausschließlich durch Gährung aus Alkohol oder Naturwein erzeugt.

**F. Tanner & Cie., Frauenfeld**, Tannerin, Wagenfett, Lederfett, Lederappretur, Thürliftreiche, Bodenwichse, Schnellglanzwichse Cib-Ledercrême, Huffett, Zweigwachs, Stickerwachs, Schwefelschnitten Süßbrand, Bodenöl, Bodenlack, Metzgerharz 2c.

**J. Jn-Albon-Lorenz,**
Weinessig- und Weinsenf-Fabrik.
Lieferant des Tit. Verbands schweiz. Konsumvereine.
Für absolute Reinheit der Produkte biete volle Garantie.

**Werner & Pfleiderer, Cannstatt** (Württemberg).
Cannstatter Misch- und Knetmaschinen-Fabrik, Cannstatter Dampf-Backofen-Fabrik. — Spezialität: Einrichtung kompl. Bäckereien, Teigwaren- und Biscuit-Fabriken.

Das beste und billigste Waschmittel!
**„LESSIVE PHENIX"** von **Redard & Cie.** in **Morges**
**ist vorzüglich zum waschen.**

**Hans Zumstein** vormals **Aug. Karlen, Wimmis**
Zündwarenfabrik gegründet 1840. Spezialität: Ueberall entzündbare Brillant Zündhölzer bester Qualität, sehr haltbar, in soliden Cartonschachteln. Vorzügliche Sicherheitszündhölzer.

**Actien-Gesellschaft Bürstenfabrik Triengen:**
Beste Bezugsquelle für
Bürstenwaren und Reisbesen.

# Adressentafel empfehlenswerter Bezugsquellen.

**Hediger Söhne** (Hediger fils) **Reinach,** Tabak- u. Cigarrenfabrik.
**Hauptspezialität in Bouts: Berühmteste und verbreitetste Marke „Flora"**, ferner: La Palma, Cuba, Vegas Havane, ächte Mexikaner, Plantadores; **große Auswahl** in Cigarren **deutscher Façon,** sowie Tabak offen und in Paketen.

---

**Zündholz- und Schiefertafel-Fabrik Kanderbrück-Frutigen**
Erstes amtlich bewilligtes Zündholz „Marke Krone", phosphorfrei, überall entzündbar, geschwefelt und paraffiniert.
Schülertafeln, Spieltafeln, Wandtafeln.

---

**Papierwarenfabrik J. Steffen Söhne, Wolhusen.**
Lieferung u. Fabrikation in allen Papiersäcken. Handarbeit. Papier- und Gummikragen Ia zu äußersten Preisen. Eigene Buchdruckerei und Buchbinderei. Einwickelpapiere in allen Größen und Qualitäten.

---

**Ludwig Schwarz & Cie., Hamburg.**
Direkter Import sämtlicher Sorten
China-, Ceylon-, Indischer und Java-Theen.

---

**Tyroler Eigenbauweine**
**F. Fiorini, Mezolombardo.**
Zu beziehen durch den Verband schweiz. Konsumvereine, Basel.

---

**Schweiz. Zündholz- und Fettwaren-Fabrik G. Fischer, Fehraltorf.** Gegr. 1860. Spezialitäten: Reform-Zündhölzer paraff. und geschwefelt, überall entzündbar, amtl. bewilligt; Phönix-Feueranzünder; Fisch-Wichse; Fisch-Lederfett; Bodenwichse ꝛc.; Speiseessig-Essenz 80% ꝛc.

---

**Fabrik von Maggi's Nahrungsmitteln, Kempttal.**
Etablissement I. Ranges.
*MAGGI's Würze*, Bouillon-Kapseln, Suppen-Rollen, Ia. geröstetes Weizenmehl, Haferflocken, Schnittbohnen, Julienne ꝛc.

---

**Max Weil,** Nägeli & Cie. Nachfolger, **Kreuzlingen.**
Spezialität: Regina-Salmiak-Waschpulver mit originellen Geschenken, sowie Salvia-, Salmiak und Triumphwaschpulver; Fettlaugenmehl, Bodenöl, Eskimo-Schuhfett und Bläue in Kugeln und Pulver.

---

**Flad & Burkhardt, Oerlikon,**
Kochfettfabrik.

---

**Weber Söhne, Menziken, Tabak- und Cigarrenfabrik.**
Vorzügliche Boutsspezialitäten, wie: Rio Grande, La Rosa, Habanero, Diamant. Geschnittene Tabake offen und in Paketen.
Verbreitetste Marke: Nationalkanaster.

---

**Boßhard, Herrmann & Cie., Remismühle (Tößthal).**
Spezialität: Bessere Waschpulver mit und ohne Geschenkbeilagen, Thranlederfett „Delphin", Schnellglanzwichse, Fußbodenglanz „Modern", Chlorkalk hermetisch verpackt, Feueranzünder, Metzgerharz, Zündhölzer ꝛc.

---

**Seifenfabrik „Helvetia" Olten**
Alleinige Produzentin der Sunlight- und Cordelia-Seife, von Helvetia-Seifen-Pulver, sowie der Toilettenseifen:
Reine Berthe, Corail und Helvetia

---

**Erste Actienbrennerei Basel und St. Ludwig**
vormals Kühni & von Gonten
Fabrikation aller feinen Liqueurs, Syrups ꝛc.
— Großbetrieb. —

---

**Bieler Stahlspähnefabrik**
H. Kleinert & Cie. in Biel
Aechte Stahlspähne — Stahlwolle

---

**Schuhfabrik Brittnau**
**Volliger & Cie.**
liefert an Konsumvereine Schuhwaren in ganz solider Ausführung zu äußerst günstigen Preisen und Konditionen.

---

**Emil Manger, Basel,**
Margarine-, Koch- und Speisefett-Fabrik mit Dampfbetrieb.
Größtes Etablissement dieser Branche in der Schweiz.
Lieferant des Verbands schweiz. Konsumvereine.

---

**CONSERVENFABRIK LENZBURG**
empfiehlt in bekannt bester Qualität
LENZBURGER Confituren, Fruchtsyrupe, Gelées,
LENZBURGER Erbsen, Bohnen, Tomaten, Cornichons,
LENZBURGER Delicatess-Sauerkraut, Sauerrüben.
Eigene Produktion des Rohmaterials. Vervollkommnetste Massenfabrikation und daher:
*Billigste Preise.*

---

**Seifenfabrik Gebrüder Schnyder & Cie., Biel.**
Spezialitäten: Terpentinölseife, Marke: 3 Tannen, Oelseifen, Marke: Le Vapeur, La Rose.
Schnyders Teigseife in Metallverpackung.

---

**Schürch & Blohorn Solothurn**
**Fabrik** für **geschnittene Rauchtabake** in allen möglichen Sorten, hell, dunkel, Grob- und Reinschnitt, offen und in Paqueten.
Einziges Etablissement der ganzen Schweiz für diese Spezialität.
**Dampfbetrieb.**

---

**Karrer & Huber, chem. Fabrik, Horgen.**
Luxin, Bodenwichse, Bodenöl, Lederfett, Huffett, Linoleum-Glanzmasse, sowie sämtliche zur Conservierung des Leders und Glanzerzeugung dienenden chemischen Produkte.

---

Versuchen Sie
CHOCOLAT KLAUS.




---

## Das „Genossenschaftliche Volksblatt"

Erscheint von Neujahr ab in vergrößertem Format

**ist die Zeitung der Zukunft.**

**hat eine Auflage von 55,000 Expl.**

Abonnementspreis pro Monat 10 Cts.

wurde von den folgenden 42 Vereinen für sämtl. Mitglieder eingeführt:

Aadorf, Allmendingen, Amriswil, Arbon, Baar, Baden, Balsthal, Basel, Bern, Biel, Biberist, Burgdorf, Chur, Davos, Delsberg, Dübendorf, Dürrenast, Frauenfeld, Freienstein-Rorbas, Kirchberg, Kölliken, Landquart-Fabriken, Langnau, Liestal, Luzern, Muttenz, Mümliswil, Oberburg, Olten, Papiermühle, Rheinfelden, Roggwyl, Rorschach, Schaffhausen, Solothurn, Steffisburg, St. Georgen, Töß, Wald, Wallenstadt, Zofingen, Zug

bietet **jedem Konsumverein** folgende Vorteile:

1. seinen Umsatz erheblich zu steigern,
2. für sich erfolgreich Propaganda zu machen,
3. seine Mitglieder zu treuen Genossenschaftern heranzubilden,
4. die Kaufkraft der Mitglieder in zweckmäßiger Weise auf neue Artikel zu lenken.

gewährt den Vereinen, deren Organ es ist, **das Recht unentgeltlicher Insertion** und zwar beim Abonnement

| | | |
|---|---|---|
| von 100— 500 Expl. | 1/12 | Seite, |
| „ 500—1000 | „ 1/8 | „ |
| „ 1000—2500 | „ 1/4 | „ |
| „ 2500—5000 | „ 1/2 | „ |
| über 5000 | „ 1/1 | „ |

Allen Vereinen kann eine ganze Inseratenseite gegen Vergütung der Satzkosten zur Verfügung gestellt werden.

---

Verantwortlich für die Herausgabe: Dr. Hans Müller, für den Druck: G. Krebs, beide in Basel.